

# Come convincere ai tempi del web

La retorica gode di ottima salute: l'antica arte della persuasione in chiave contemporanea



La retorica è convincere? Lo studioso Olivier Reboul afferma che «è l'arte di persuadere attraverso il discorso». È lecito, allora, chiedersi cosa si intenda per discorso. Il panorama è vasto e comprende la comunicazione, orale o scritta, che nasce con lo scopo di cambiare l'opinione del ricevente o di modificarne i comportamenti, gli atteggiamenti o gli stati d'animo. In altre parole la retorica ha sempre un'intenzione, non vuole essere neutra perché non è quella la sua natura. Di conseguenza il suo campo di applicazione è ampio: i discorsi, la pubblicità, le conversazioni nel web, i comizi, i botta e risposta dei talk show, le immagini rientrano nella pratica della retorica e ne sono oggetto di studio. Possono rientrarci, ad esempio, anche le lezioni, se l'intento è far apprezzare la materia e usare espedienti per farla comprendere e ricordare, o la saggistica, se mira a convincere il lettore sulla validità di una teoria.

## **Uno strumento per i leader**

Dove si applica la retorica oggi? I campi sono numerosi. Ad esempio, nel mondo del business è fondamentale in quanto i leader sono tali poiché possiedono l'arte della negoziazione e della gestione delle dispute per motivare, sciogliere conflitti, creare consenso, anche quando non dispongono delle leve retributive o di status necessarie. Sanno utilizzare la retorica del racconto del

futuro per presentare i piani di sviluppo, illustrare idee di business e business plan su cui non c'è evidenza ma solo fiducia. Riescono prima degli altri a cogliere gli indizi e a «connettere i puntini», pre-figurando il futuro che sta manifestandosi. Sono maestri nell'arte del naming, cioè creano le parole giuste per aziende, prodotti, servizi e progetti, arricchendo di valore simbolico la loro componente concreta e fattuale. Una pratica che i retori chiamano funzione adamitica: «Allora il Signore Dio plasmò dal suolo ogni sorta di animali selvatici e tutti gli uccelli del cielo e li condusse all'uomo per vedere come li avrebbe chiamati: in qualunque modo l'uomo avesse chiamato ognuno degli esseri viventi quello doveva essere il suo nome» (Gen. 2, 19). I leader sono inoltre abili nel rigenerare i significati, ossia nel ri-semantizzare le parole “fondative” di un'organizzazione per riallineare e ridare le priorità ai comportamenti dei suoi membri. Sanno usare con intelligenza il potere delle immagini per comprendere, convincere e descrivere ciò a cui la parola non arriva. E, infine, padroneggiano con disinvoltura le tecniche per giustificarsi quando non riescono a portare i risultati attesi.

### Dalla teoria alla pratica

La complessità, il fascino e l'ubiquità della retorica richiedono quindi, quasi impongono, un metodo articolato e sfaccettato che oscilla continuamente dall'alto al basso, dalla teoria alla pratica, dalle questioni poste dalla cultura alta alle tecniche praticate richieste dalla quotidianità. Un buon uso della retorica richiede anche studio e soprattutto un'attenta preparazione di ogni intervento importante, soprattutto se breve e veicolato in modo informale. Infatti la retorica non appartiene al passato ma vive e gode di ottima salute. Persino il digitale che, sulla carta, dovrebbe esserne il nemico numero uno, ha invece riportato la retorica al centro, rivestendo il suo corpo antico con abiti moderni. L'introduzione più efficace all'importanza della comunicazione non può non essere essa stessa un atto di comunicazione efficace e coinvolgente. Per stimolare una riflessione sul tema ecco una selezione molto meditata di aforismi (“fulminei corto circuiti linguistici e mentali”, secondo la definizione di Franco Volpi).



## LA RETORICA IN 3 PUNTI

Vivere l'oggi senza conoscere la retorica è come andare nudi al Polo Nord. La proliferazione delle notizie nel web, l'esplosione delle immagini, le fake news, il linguaggio del populismo o l'uso manipolativo dei dati richiedono nuove competenze interpretative. Nuove sì, ma allo stesso tempo antiche. In sintesi potremmo dire che la retorica è tre cose:

- 1 CONVINCERE**  
Mette infatti a disposizione una miniera di tecniche per migliorare le proprie capacità di comunicazione.
- 2 CAPIRE**  
Perché offre una chiave di lettura della comunicazione contemporanea: dalla raffica degli hashtag ai duelli a colpi di post, dai creatori di linguaggi contemporanei ai rapper con le loro dispute.
- 3 VACCINO**  
In quanto consente di non essere immunodepressi di fronte al populismo digitale, al birignao dell'aziendale e ai ragionamenti fallaci, che sembrano logici ma logici non sono.

«In principio era il Verbo»

*Giovanni, Vangelo 1, 1*

«La parola di Dio è viva, efficace e più tagliente di ogni spada a doppio taglio; essa penetra fino al punto di divisione dell'anima e dello spirito, fino alle giunture e alle midolla, e discerne i sentimenti e i pensieri del cuore»

*San Paolo, Eb 4, 12*

«Ti piaccia o no, tutti siamo negoziatori. La negoziazione è un aspetto della nostra vita. La sfida non è però eliminare i conflitti, ma trasformarli»

*Roger Fisher, William Ury, Getting to Yes*

«Che mi si diano due righe scritte dalla mano dell'uomo più onesto, e ci troverò di che farlo impiccare»

*attribuita, tra gli altri, al Cardinal de Richelieu*

«La parola è un potente sovrano, poiché con un corpo piccolissimo e del tutto invisibile conduce a compimento opere profondamente divine. Infatti essa ha la virtù di troncare la paura, di rimuovere il dolore, d'infondere gioia, d'intensificare la compassione»

*Gorgia da Lentini, Encomio di Elena*

«I confini del mio linguaggio sono i confini del mio mondo»

*Ludwig Wittgenstein, Tractatus*

«Non si può non comunicare»

*Paul Watzlavick, Pragmatica della comunicazione umana e quindi anche il silenzio è comunicazione*

«Il linguaggio non rende l'uomo migliore, ma più potente»

*Thomas Hobbes, Leviatano*

«Parla solo se hai da dire qualcosa che valga più del silenzio»

*Gregorio di Nazianzo, Discorsi*

«Ci vuole una grande abilità a racchiudere tutto in poco spazio»

*Seneca, Lettere a Lucilio*